

Apresentação Institucional

1T21

inter



Agenda

- 1** Inter: uma plataforma digital completa e interconectada
- 2** Nossas avenidas de crescimento
- 3** ESG
- 4** Destaques operacionais e financeiros
- 5** Anexo

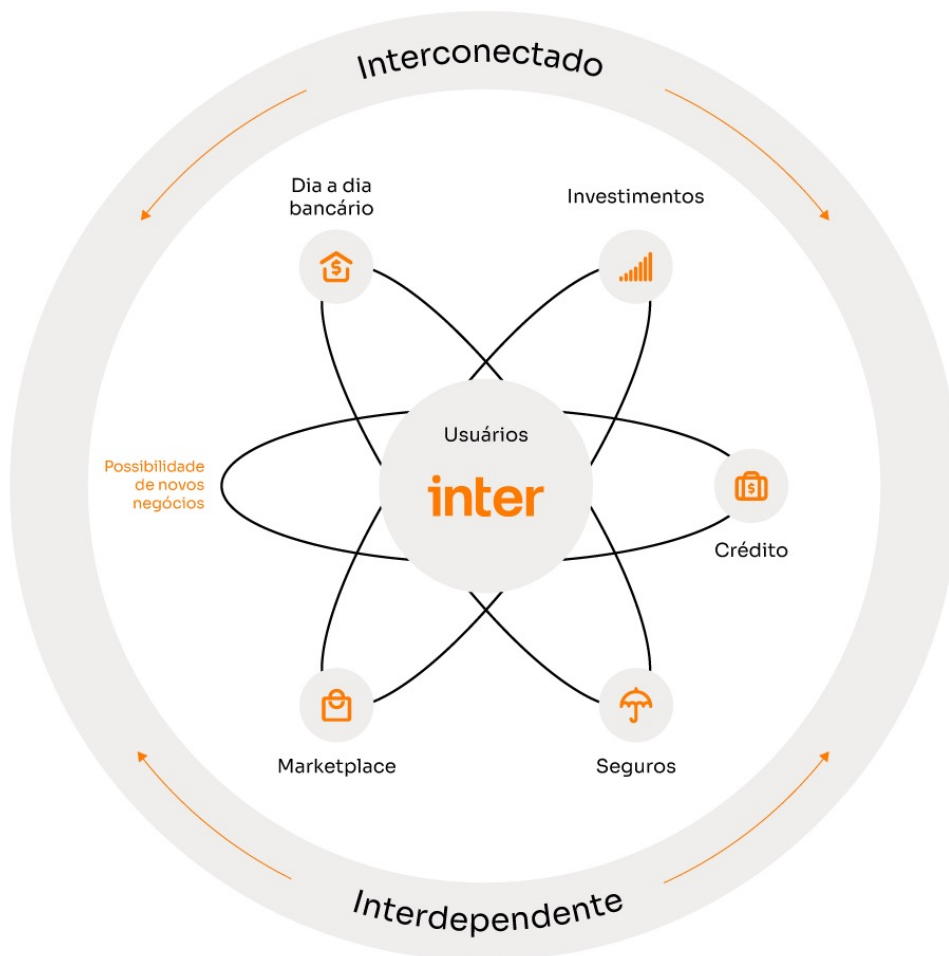


Inter: plataforma digital completa com soluções para o dia-a-dia dos usuários

Evolução do Inter a partir de uma plataforma de banco de varejo digital

Avenidas de crescimento e monetização **inter**dependentes e **inter**conectadas

- Plataforma digital para facilitar a rotina das pessoas com um portfólio **completo de soluções**
- Estratégia focada na **experiência do usuário**
- Relação **simbiótica** entre áreas
- O **efeito de rede** impulsiona o engajamento e gera ciclo virtuoso
- Oportunidades de **cross-sell e up-sell**



Dados
+
Recorrência
+
Pagamentos
+
Crédito
=
Plataforma digital forte

Principais Destaques 1T21

Crescimento e engajamento

- Chegamos a 10,2 milhões de clientes no 1T21, crescimento de 106% YoY;
- Alcançamos R\$ 541,8 milhões em receitas totais¹ no 1T21, crescimento de 95,0% YoY;
- Superamos R\$ 207 milhões em receitas de serviços² no 1T21, crescimento anual de 113%;
- Atingimos uma receita média por cliente (ARPU) de R\$ 190,80, aumento de 8,5% YoY;
- Apresentamos queda de 16,5% no Custo de Servir por cliente³ quando comparado ao 1T20, atingindo R\$ 122,30 no 1T21;
- Atingimos lucro líquido de R\$ 20,8 milhões;
- Em abril, assinamos contratos para a aquisição do controle da operação Duo Gourmet, que visa fortalecer a vertical de alimentação da Inter Shop, e da IM Designs, como parte da estratégia de investir em novas tecnologias que possam de transformar a experiência de nossos clientes.

— Lançamos a chave para dar a opção "Cashback ou Limite de Crédito" na Inter Shop – nossa iniciativa de Consumer Finance 2.0 em nossa plataforma

— Assinamos uma nova parceria com a Sompo Seguros por 15 anos. O valor base da operação é de R\$ 165 milhões.



Principais Destaques 1T21

inter

10,2 mi
clientes em março de 2021
+106% YoY

R\$541,8 mi
Receitas totais 1T21
+95,0% YoY

Day to day banking



R\$7 bi
Depósitos à vista 1T21
+174% YoY

R\$7,6 bi
Transações de cartão 1T21
+174%YoY

Crédito



R\$11 bi
Carteira de crédito ampliada 1T21
+97% YoY

R\$3,7 bi
Originação de Crédito 1T21
+174% YoY

Seguros



367mil
Clientes ativos no 1T21
+385% YoY

R\$19,6 mi
Receitas 1T21
+193,4% YoY

Investimentos



1,5 milhão
Clientes ativos 1T21
+149% YoY

R\$52 bi
AuC 1T21
+154% YoY

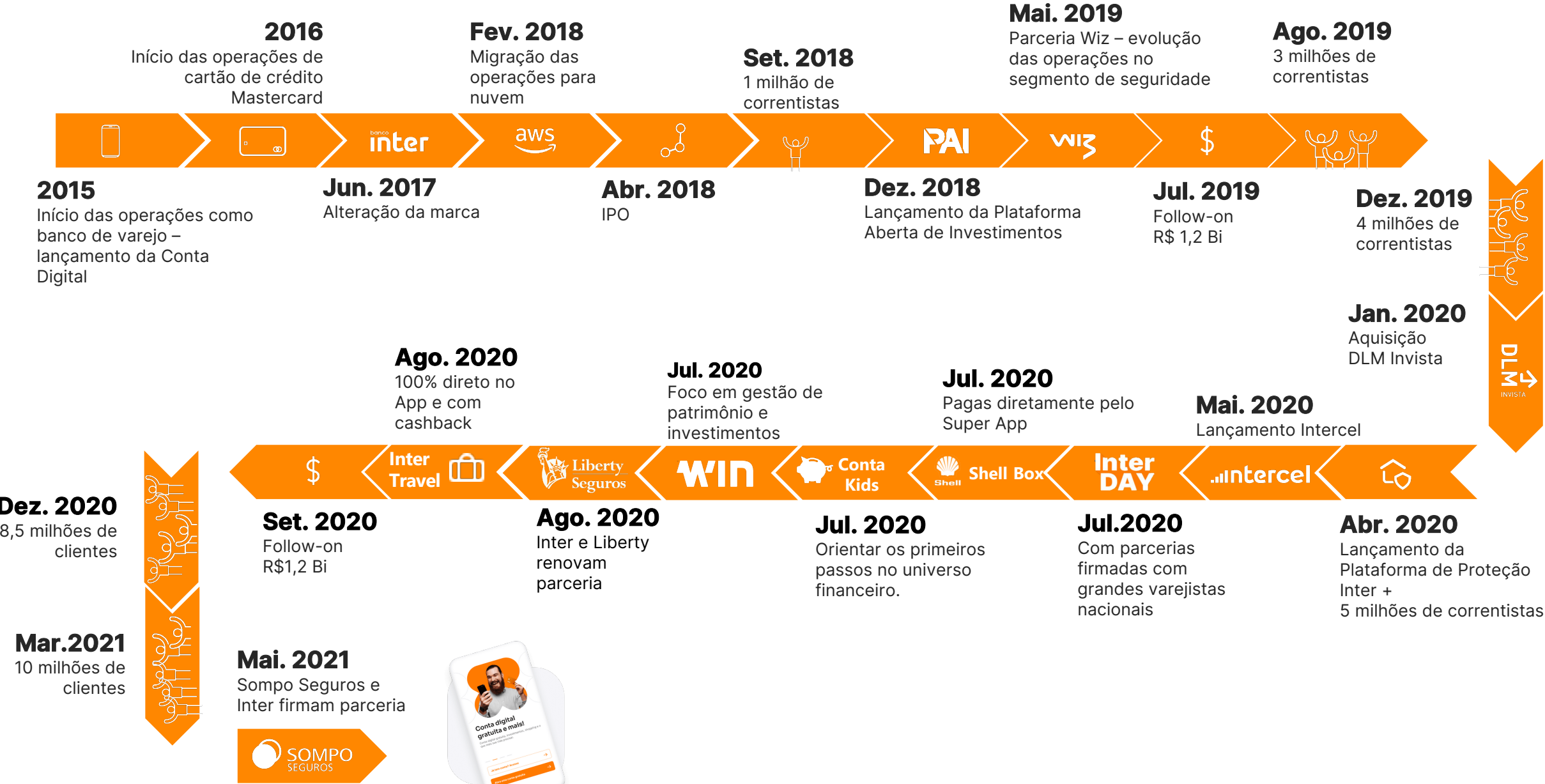
Inter Shop



+41,2 mi
Receitas na Inter Shop 1T21
685% YoY

R\$1,8 bi
de GMV nos últimos 12 meses
+50% YoY

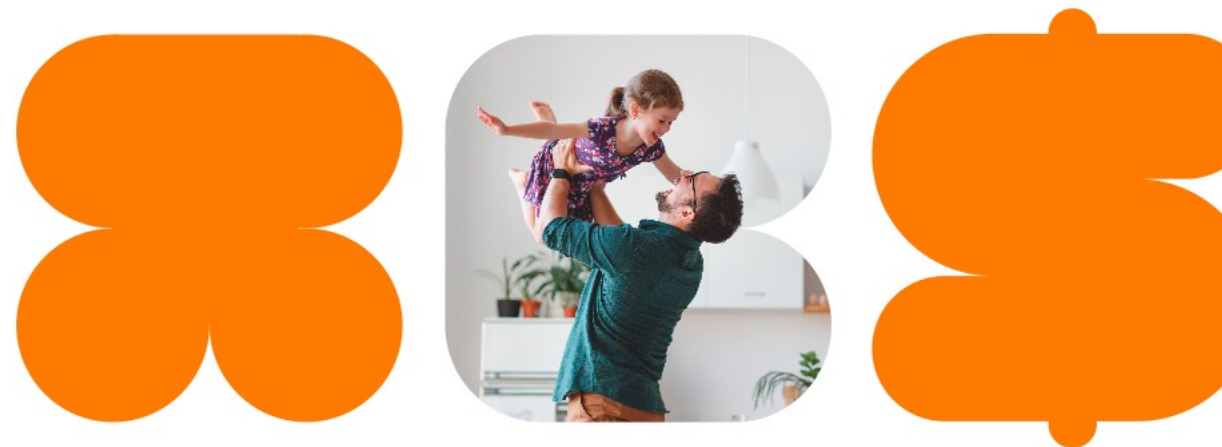
Evolução da nossa estratégia



Inter: uma nova marca, para um novo propósito

inter

O Inter está fazendo o novo,
resolvendo e simplificando a
vida das pessoas.



Acreditamos

Acreditamos que uma plataforma verdadeiramente completa só existe quando os clientes podem resolver todas as suas necessidades em um só lugar

Nosso propósito

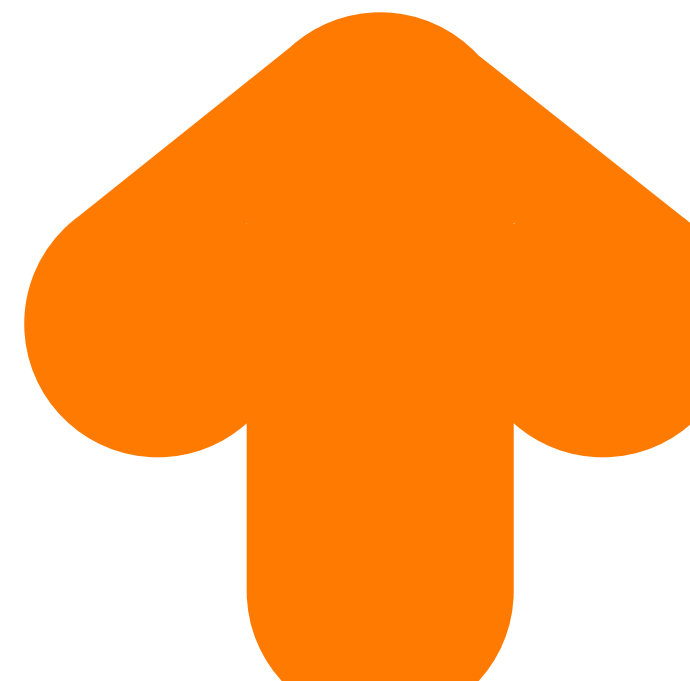
Criar o que simplifica a vida das pessoas

O que fazemos

Somos uma plataforma de inovação que facilita a vida das mais diferentes maneiras

Agenda

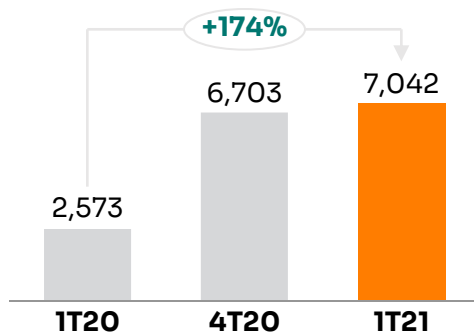
- 1** Inter: uma plataforma digital completa e interconectada
- 2** Nossas avenidas de crescimento
- 3** ESG
- 4** Destaques operacionais e financeiros
- 5** Anexo



Melhor oferta de conta corrente, pagamentos, transferências, saques e cartões

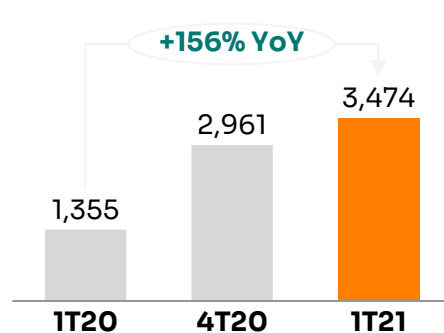
Depósito a vista

Em R\$ milhões



Nº de cartões utilizados

Em mil

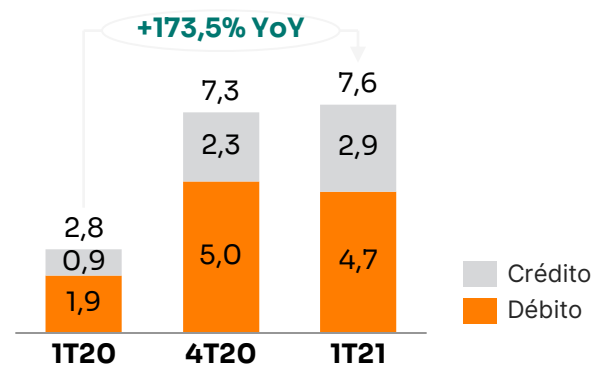


Pontos fortes

- Alta recorrência e engajamento
- 100% digital

Volume Transacionado

Em R\$ bilhões



Crédito

Foco em produtos colateralizados

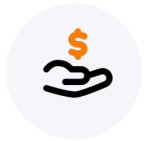
Baixo custo de funding, know-how e produtos, gerando oportunidade para redução da diferença entre o market share e a participação de mercado em **contas correntes** e em **linhas de crédito**



Crédito imobiliário



Empréstimos consignados



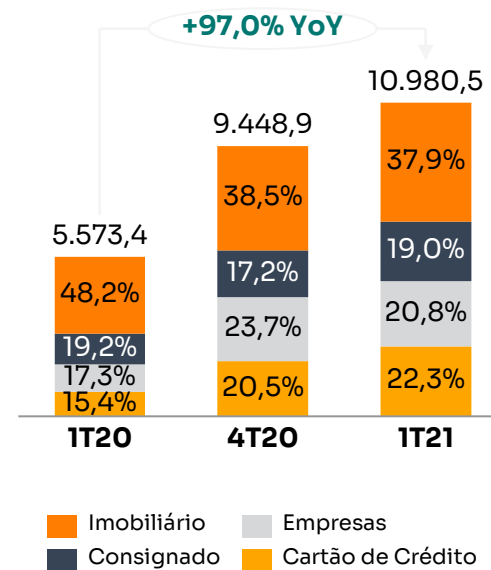
Crédito SME com garantia



Cartão de crédito

Carteira de Crédito Ampliada

Em R\$ milhões



Pontos fortes

- Créditos altamente colateralizados
- Baixo custo de funding impulsionado pela base de funding do varejo
- Grande base de clientes de varejo
- Experiência de longo prazo e know-how

Alavancas de crescimento:

- Colateralizar cartões de crédito
- Baixa penetração na base de clientes
- Aumentar a participação da carteira
- Menor nível da taxa Selic

A maior plataforma de seguros digitais do Brasil

Vários produtos na plataforma:
appassurance e bancassurance



Carro



Carro para terceiros



Seguro de cartão



Micro garantia e assistência domiciliar



Crédito



Viagem



Micro garantia familiar e assistência



Casa



Seguro de renda



Previdência



Consórcio



Dentáriol

367mil + Clientes ativos¹ 1T21
+385% vs. 1T20

Parceiros:



Acordo de exclusividade renovado em Ago/20

Período: 15 anos

Pagamentos Upfront : R\$60 milhões

Pgamentos Earn out : R\$308 milhões



Acordo de exclusividade firmado em Mai/21

Período: 15 anos

Pagamentos Upfront : R\$12,0 milhões

Pgamentos Earn out : R\$152,5 milhões



2



Pontos fortes

- Plataforma de proteção no aplicativo
- Oferta diversificada de seguros e consórcios
- Plataforma bancassurance
- Jornadas automatizadas para oferecer produtos diversos e personalizados

Alavancas de crescimento:

- Seguro de Vida
- Seguro de saúde
- Seguro de dispositivo
- Garantia estendida

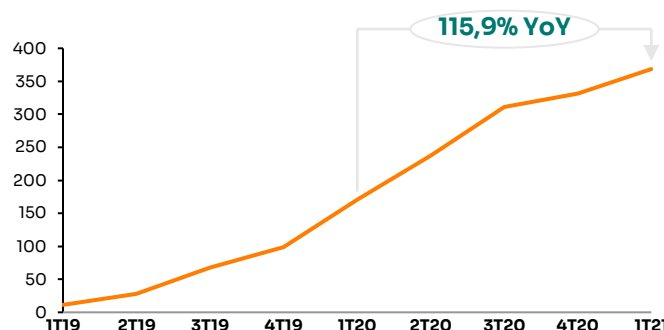
Única plataforma de investimento digital B2C no Brasil, definido para construir a fidelização do cliente no fenômeno do aprofundamento financeiro

- Abordagem centrada no cliente
- Democratização do acesso a investimentos diversificados
- Plataforma completa de produtos de investimento

1,5 milhão Clientes ativos 1T21
+149% vs. 1T20

R\$52 bilhões em AuC 1T21
+154% vs. 1T20

Investidores com ações custodiadas
Em mil



Pontos fortes

- Propriedade Last-mile
- Funding de varejo
- Home Broker gratuito
- Cashback em fundos de investimento
- Segmentação para atendimentos aos clientes
- Research
- Inter Wealth Management - WIN

Alavancas de crescimento

- Cartão de crédito com garantia de investimentos
- Comunidade Inter Investimentos
- Nova UX para investimentos
- RLP e Futuros

Plataforma de compras interconectada que combina e-commerce, pagamentos e crédito

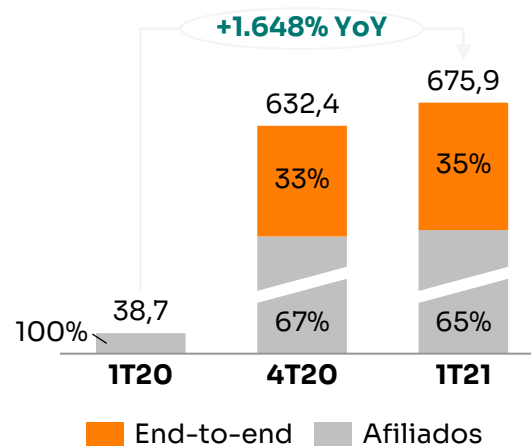
315 lojas parceiras, das quais 58 operam em parcerias de end to end, onde a jornada de compra acontece **100% dentro do nosso App**



R\$ 41,2 milhões em receitas na Inter Shop, crescimento de 3.611% em relação ao 1T20

Volume total em vendas (GMV) Inter Shop

Em R\$ milhões



R\$ 676 milhões GMV 1T21



Pontos fortes

- Cashback em compras
- Conveniência
- Ótima UX em pagamentos
- Crédito estendido para compras na plataforma
- Flexibilidade de pagamento
- Recorrência impulsionada por plataforma bancária
- Cross-selling
- Inter Day (7/7)

Agenda

- 1** Inter: uma plataforma digital completa e interconectada
- 2** Nossas avenidas de crescimento
- 3** ESG
- 4** Destaques operacionais e financeiros
- 5** Anexo



Avanços ESG

Relatório Anual 2020

Após o lançamento de nosso primeiro documento oficial sobre sustentabilidade no início de 2020, o [Relato da Revolução Sustentável](#), iniciamos o desenvolvimento interno de um novo modelo de reporte, o Relatório Anual.

Em nosso primeiro Relatório Anual, aprofundamos mais sobre as interfaces de nosso modelo de negócio com os pilares FASG (Financeiro, Ambiental, Social e Governança) - nossa adaptação da sigla ESG (Environmental, Social and Governance).

Além da descrição de como geramos valor em cada um desses pilares, trazemos mais informações sobre nossa Gestão de Riscos e sobre como a Tecnologia sustenta o nosso crescimento exponencial.

Materialidade 2021

Entendemos que o Inter é um ecossistema digital em constante evolução e que, por isso, se faz necessário fazer eventuais adaptações em nossa metodologia de escuta aos stakeholders, para refletir as mudanças em nossas linhas de negócios.

Nesse contexto, **está em andamento um novo processo de escuta**, onde incluímos as materialidades das nossas diversas avenidas de negócios, não restringindo apenas aos temas materiais padrões do mercado bancário, para que possamos direcionar melhor nossos planos de engajamento e aprimorar a qualidade do nosso relacionamento com todas nossas partes interessadas. Pretendemos renovar a nossa materialidade anualmente, capturando a percepção atualizada do nosso modelo de negócio.

Participe da nossa Escuta aos Stakeholders 2021 [aqui](#).



Nos guiamos pelos padrões de reporte do **Global Reporting Initiative (GRI)**, organização internacional que, através de seus cadernos de indicadores, auxilia instituições a reportarem com transparência as informações que consideram serem mais relevantes para os negócios, sociedade e meio ambiente.

Reportamos a opção Essencial do GRI Standards e passamos por auditoria externa. Adicionalmente, buscamos correlacionar o conteúdo com **os 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)** da Agenda 2030 e suas respectivas metas, dando continuidade ao nosso compromisso com o **Pacto Global**, do qual nos tornamos signatário em 2020.

O Relatório Anual 2020 pode ser acessado [aqui](#).

Hub ODS Minas Gerais

Desde 2019, fazemos parte da Rede Desafio 2030, rede de empresas mineiras que visa estimular debates e ações conjuntas para o alcance dos **17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável** da **Agenda 2030** pelo estado de Minas Gerais. Desde sua criação, contamos com o apoio da rede brasileira do Pacto Global que agora oficializou essa parceria com o lançamento do primeiro **Hub ODS do Brasil**.

Para o seu lançamento, foi realizado no dia 11/11 um evento online que contou com a presença de diversos CEOs e representantes das empresas integrantes da rede, inclusive de nossa CFO e DRI Helena Lopes Caldeira. Nessa oportunidade, foi possível observar como os modelos de negócio individualmente e em rede estão relacionados com os ODS e podem contribuir minimização de impactos negativos e potencialização de impactos positivos rumo ao desenvolvimento sustentável.

Com a implantação desse hub, pretendemos aumentar ainda nosso escopo de atuação pelo acesso à expertise do Pacto Global e força da inteligência e capacidade coletivas.



Rede Brasil

Em parceria com



Agenda

- 1** Inter: uma plataforma digital completa e interconectada
- 2** Nossas avenidas de crescimento
- 3** ESG
- 4** Destaques operacionais e financeiros
- 5** Anexo



KPIs de engajamento

Crescimento contínuo na taxa de ativação e cross-selling

Clientes ativos¹ por trimestre

Em %

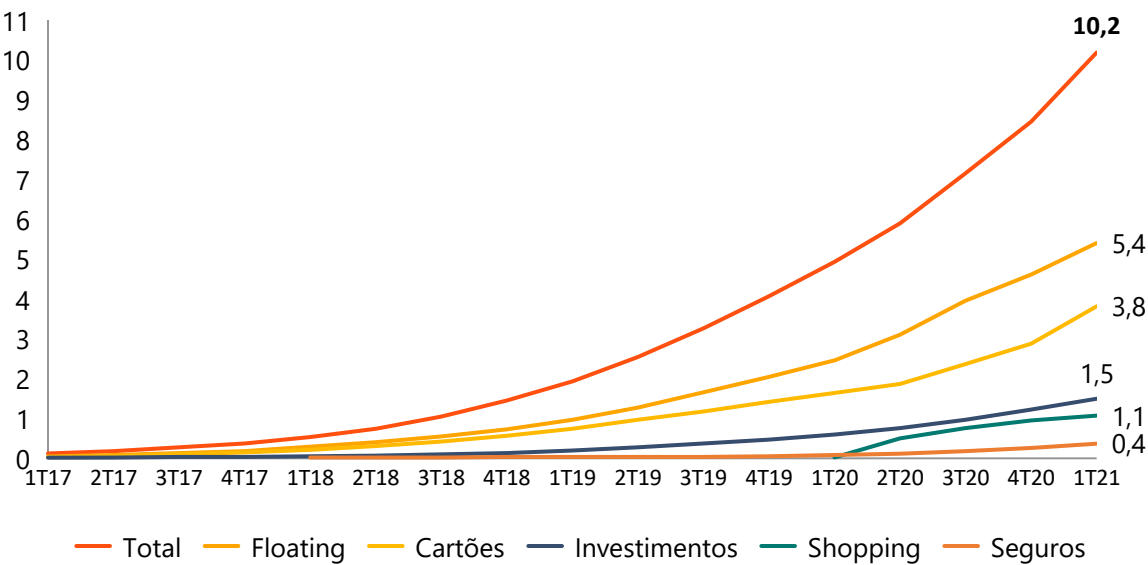
Clientes Ativos	1T17	2T17	3T17	4T17	1T18	2T18	3T18	4T18	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21
Até 4T16	58,6%	61,2%	62,3%	63,2%	63,6%	63,9%	64,0%	64,6%	64,7%	64,4%	64,5%	64,4%	63,6%	63,9%	61,0%	61,1%	62,8%
1T17	43,1%	63,4%	65,9%	67,9%	69,4%	70,1%	70,4%	70,5%	70,9%	71,0%	71,2%	71,2%	70,3%	70,6%	67,6%	67,5%	69,5%
2T17		46,4%	66,3%	68,8%	70,6%	71,7%	72,3%	72,4%	72,8%	72,9%	72,9%	72,9%	72,1%	72,3%	70,0%	69,9%	72,2%
3T17			44,5%	65,3%	67,8%	69,1%	69,9%	70,2%	70,6%	71,0%	71,1%	71,2%	70,2%	70,7%	68,0%	67,9%	69,8%
4T17				45,4%	67,9%	70,1%	70,8%	71,4%	71,9%	72,3%	72,6%	72,7%	71,7%	72,2%	69,8%	69,8%	71,9%
1T18					49,6%	69,0%	70,4%	70,8%	71,4%	71,9%	72,2%	72,3%	71,4%	71,9%	69,9%	69,8%	71,9%
2T18						47,4%	65,9%	67,0%	67,7%	68,4%	68,8%	69,0%	68,1%	68,8%	66,5%	66,5%	68,3%
3T18							44,8%	61,6%	62,8%	63,8%	64,6%	64,9%	64,1%	64,9%	62,5%	62,6%	64,4%
4T18								36,3%	52,3%	54,4%	55,4%	56,1%	55,7%	57,0%	56,6%	56,9%	58,7%
1T19									41,8%	59,2%	60,9%	61,5%	60,9%	62,2%	62,3%	62,6%	64,5%
2T19										40,4%	57,4%	58,7%	58,0%	59,9%	60,9%	61,3%	63,2%
3T19											40,8%	58,1%	57,8%	60,2%	61,9%	62,4%	64,4%
4T19												36,0%	49,5%	52,7%	55,4%	56,4%	58,5%
1T20													36,6%	52,7%	56,2%	57,3%	59,4%
2T20														44,7%	61,1%	61,7%	63,3%
3T20															46,7%	60,7%	62,6%
4T20																37,9%	53,3%
1T21																	43,1%

Cross-selling index²

CSI Por Trimestre	1T17	2T17	3T17	4T17	1T18	2T18	3T18	4T18	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21
Até 4T16	1,26	1,31	1,34	1,36	1,38	1,39	1,41	1,43	1,47	1,50	1,51	1,53	1,54	1,55	1,59	1,73	1,74
1T17	2,18	2,50	2,61	2,64	2,70	2,72	2,76	2,80	2,99	3,01	3,00	3,02	3,05	3,05	3,24	3,50	3,65
2T17		2,32	2,74	2,72	2,74	2,78	2,82	2,85	3,04	3,06	3,06	3,09	3,09	3,10	3,28	3,54	3,67
3T17			2,39	2,75	2,71	2,72	2,77	2,81	3,00	3,02	3,01	3,03	3,04	3,04	3,24	3,49	3,65
4T17				2,37	2,77	2,73	2,77	2,81	2,99	3,02	3,01	3,04	3,04	3,05	3,26	3,50	3,65
1T18					2,42	2,75	2,74	2,77	2,96	2,98	2,96	3,00	3,00	3,00	3,20	3,42	3,57
2T18						2,37	2,71	2,67	2,84	2,86	2,84	2,87	2,87	2,89	3,11	3,31	3,45
3T18							2,36	2,67	2,77	2,77	2,76	2,78	2,78	2,80	3,04	3,23	3,37
4T18								2,42	2,86	2,80	2,76	2,77	2,77	2,79	3,01	3,20	3,33
1T19									2,55	2,92	2,83	2,83	2,83	2,85	3,05	3,23	3,38
2T19										2,57	2,89	2,83	2,81	2,82	3,03	3,20	3,35
3T19											2,59	2,89	2,82	2,82	3,02	3,18	3,34
4T19												2,54	2,84	2,80	2,97	3,13	3,28
1T20													2,54	2,83	3,00	3,13	3,29
2T20														2,50	3,04	3,10	3,25
3T20															2,62	3,05	3,19
4T20																2,56	3,22
1T21																	2,88
Total	1,32	1,51	1,72	1,90	2,08	2,20	2,31	2,41	2,59	2,66	2,68	2,72	2,73	2,75	2,94	3,06	3,21

Clientes ativos por trimestre

Em mil



3,21 Cross-selling Index 1T21

+115% clientes ativos 1T21 vs 1T120

84 NPS em Março 2021

7,8 pontuação no Reclame Aqui

4,8 na avaliação App Store

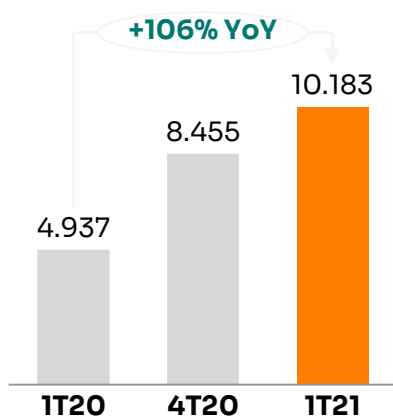


4,7 na avaliação Google Play Store



Contas Digitais

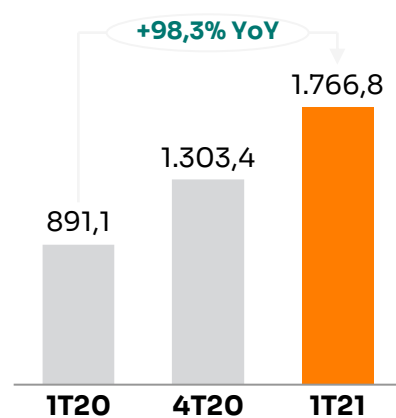
Em mil



Com **29 mil** contas abertas por dia útil¹

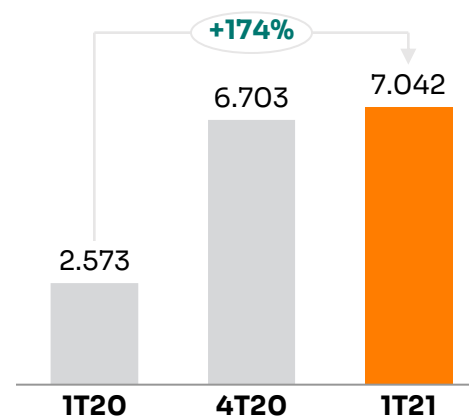
Contas abertas

Em mil



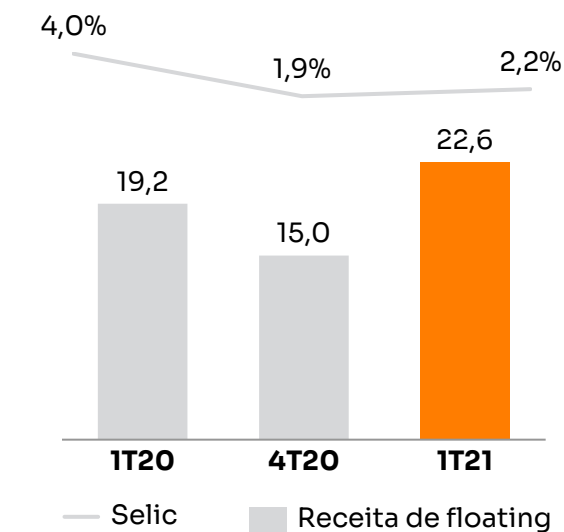
Depósitos à vista

Em R\$ milhões



Receita de Floating

Em R\$ milhões



O volume em depósitos à vista foi superior à evolução do número de clientes, reafirmando o ganho de *share of wallet*



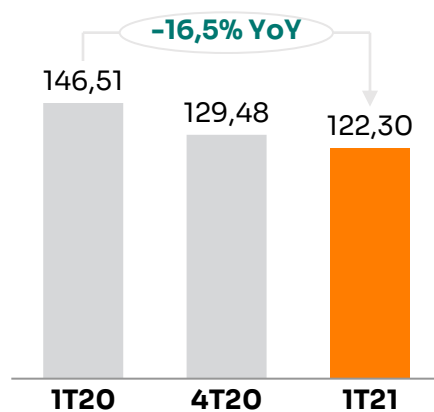
Custo de aquisição de clientes

Em R\$



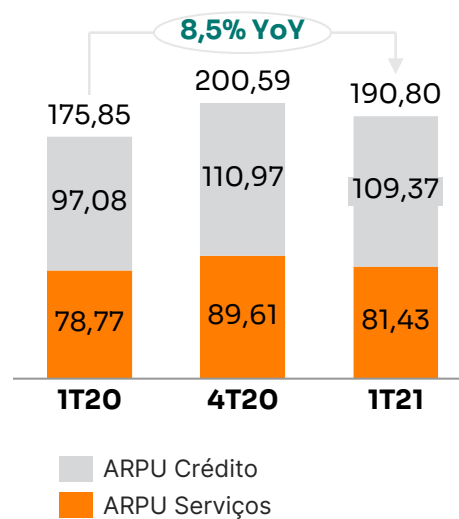
Custo de servir por cliente¹

Em R\$



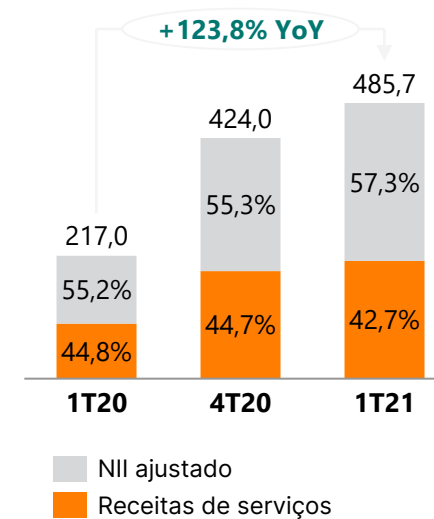
Receita média por cliente²

Em R\$ Milhões



Receita Líquida Total

Em R\$ Milhões



Baixo CAC, CTS e aumento da receita média por cliente e receita líquida total

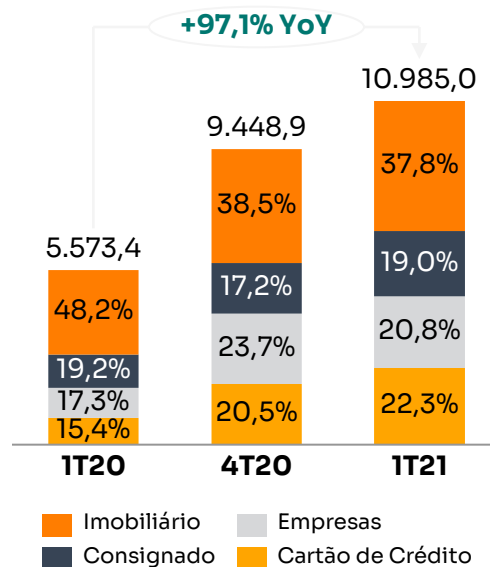
NII

Em R\$ milhões



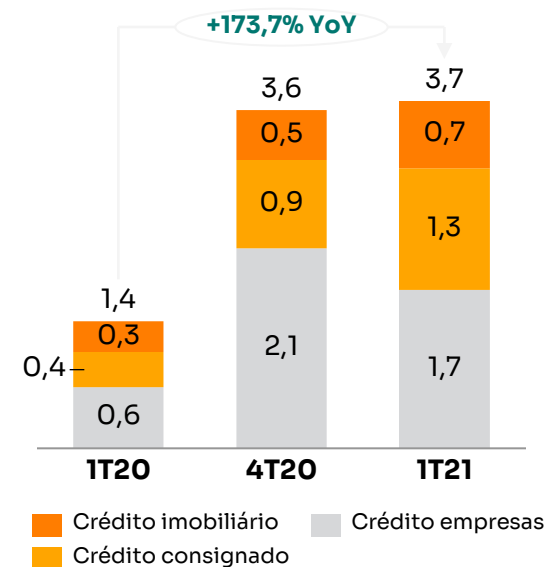
Carteira de crédito ampliada¹

Em R\$ milhões



Originação de crédito

Em R\$ milhões



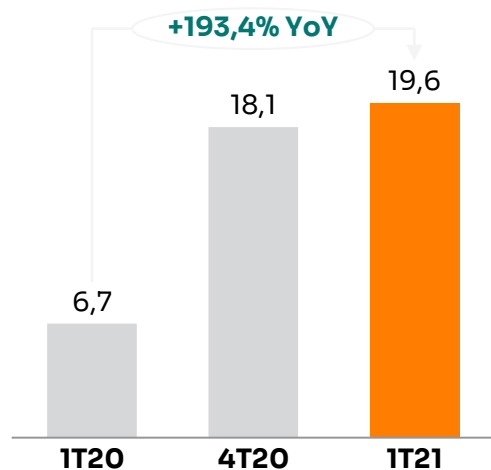
Estratégia de crédito
colateralizado traz resiliência e
potencial de crescimento



Plataforma de Proteção Inter tem jornadas automatizadas oferecendo produtos diversos e personalizados que atendem a diferentes perfis de clientes

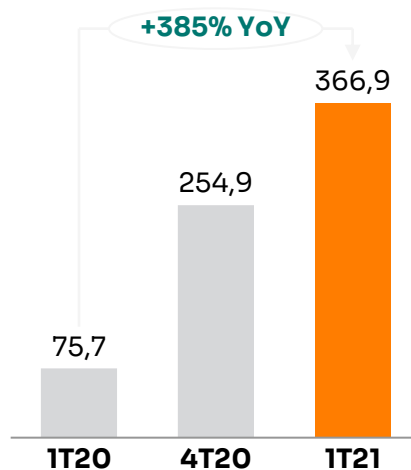
Receitas de seguros¹

Em R\$ milhões



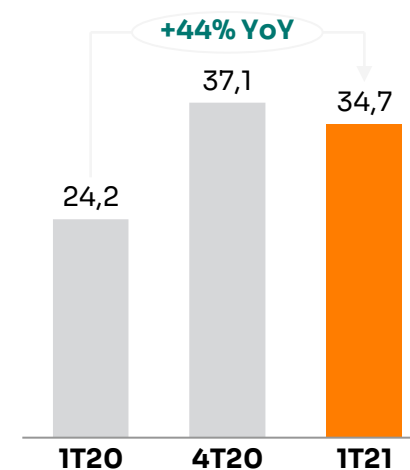
Carteira de segurados²

Em mil



Prêmio Líquido

Em R\$ milhões



Atingimos altos níveis de crescimento em todas as nossas linhas de negócio e consolidamos nosso modelo de oferta contextualizada, com seguros que se encaixam no perfil de cada cliente.

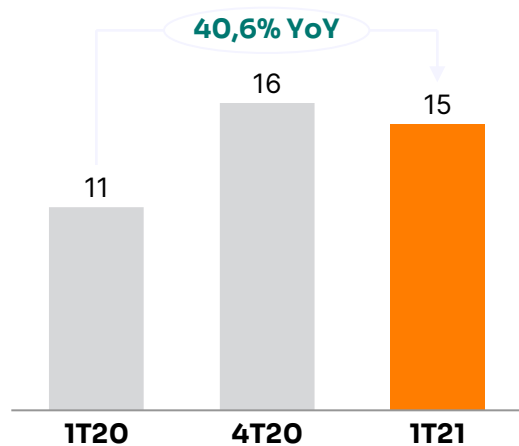


(1) Revisitamos a metodologia da alocação de receitas entre as avenidas e revisamos o histórico

(2) Segurados: clientes ou o objeto do contrato (residência, auto, previdência, consórcios etc)

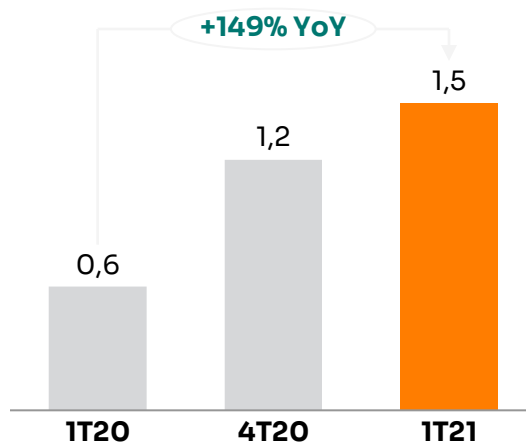
Receitas de Investimento

Em R\$ Milhões



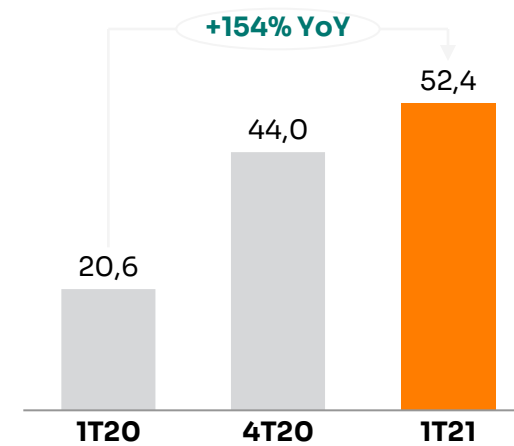
Nº de investidores

Em mil



Recursos sob custódia e gestão¹

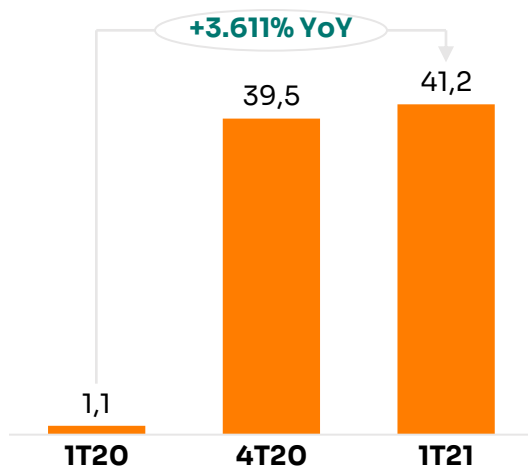
Em R\$ bilhões



A Inter Invest dá autonomia total aos nossos clientes com uma oferta híbrida de plataforma aberta (corretora com atendimento especializado) e demais serviços bancários.

Receitas de Inter Shop

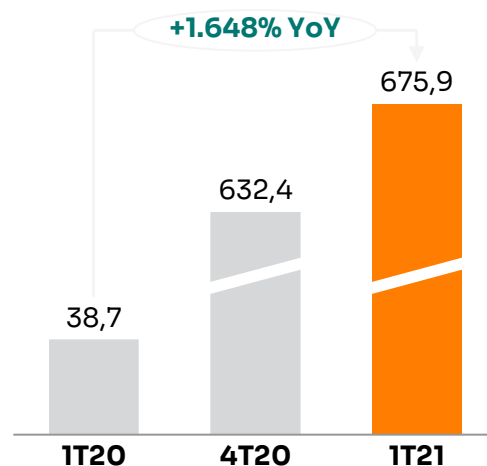
Em R\$ Milhões / %



Volume total em vendas (GMV)

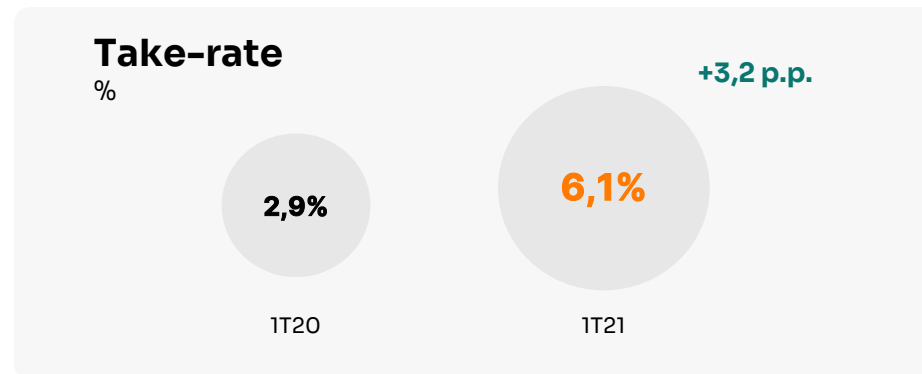
Inter Shop

Em R\$ Milhões



Take-rate

%



_Em 2021 lançamos 3 novas frentes:

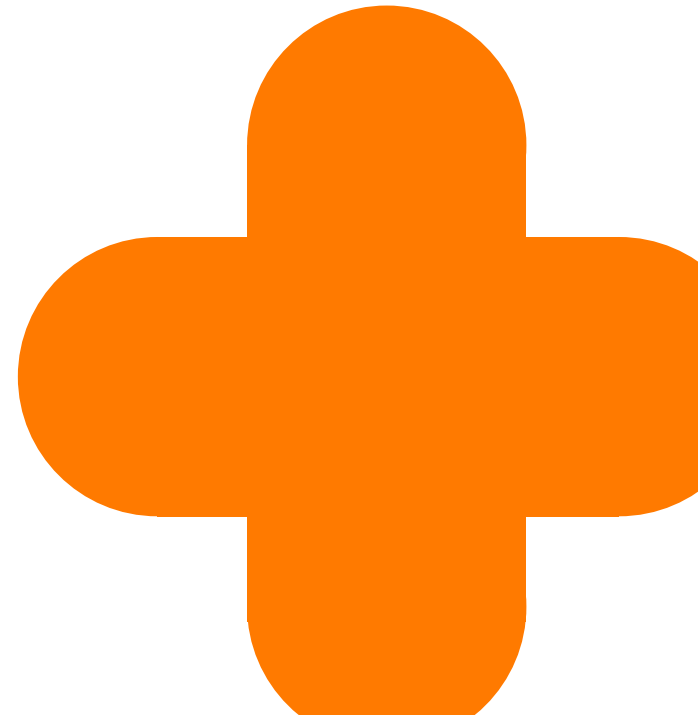
- Cursos (plataforma com mais de 3 mil cursos online integrada ao App);
- Inter Pass (tag de pedágio, com mais de 420 pedágios no Brasil);
- Início das operações nos EUA, oferecendo cashback pelo site [Go Inter.](#)

_Continuamos expandindo muito nosso portfolio de parceiros:

- Mais de 3 mil parceiros em mais de 10 serviços (recarga, gift cards, estacionamento, rotativo, shopping end to end, shopping afiliados, viagens, pedágio, cursos, combustível).
- 315 parcerias no Shopping, adicionando 65 novas lojas no Brasil e Estados Unidos no 1T21;
- 58 lojas 100% integrados ao app (end-to-end);
- Mais de 200 mil SKUs disponíveis no end-to-end.

Agenda

- 1** Inter: uma plataforma digital completa e interconectada
- 2** Nossas avenidas de crescimento
- 3** ESG
- 4** Destaques operacionais e financeiros
- 5** Anexo



C-Level reforçando forte cultura inovadora



João Vitor Menin
CEO



Alexandre Riccio
Vice-Presidente



Marco Túlio Guimarães
Vice-Presidente
Comercial



Helena Lopes Caldeira
CFO e Diretora de RI



Ray Tarick Chalub
Diretor de Operações



Priscila Salles
Diretora de Marketing e
Experiência do Cliente



Guilherme Ximenes
Diretor de TI



Ricardo Vescovi
Head de Desenvolvimento
Organizacional



Ana Luiza Forattini
Diretora de Jurídico, de Operações
Corporativas e Compliance



Sebastião Luiz da Silva
Diretor Comercial



Lucas Bernardes
Diretor de Segurança, Governança de
Dados e Riscos Operacionais



Thiago Garrides
Diretor de Riscos



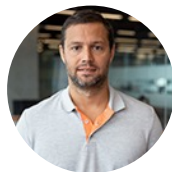
André Jacques
Diretor Jurídico e Ouvidoria



Rodrigo Gouveia
Diretor da Inter
Marketplace



Paulo Padilha
Diretor da Inter Seguros



Felipe Bottino
Diretor de Investimentos

Altos padrões de governança corporativa

- Apoiado por comitês
- 4 membros do conselho independentes
- Conselheiros com experiência diversificada e de longa data

“Sangue Laranja” Ambiente criativo

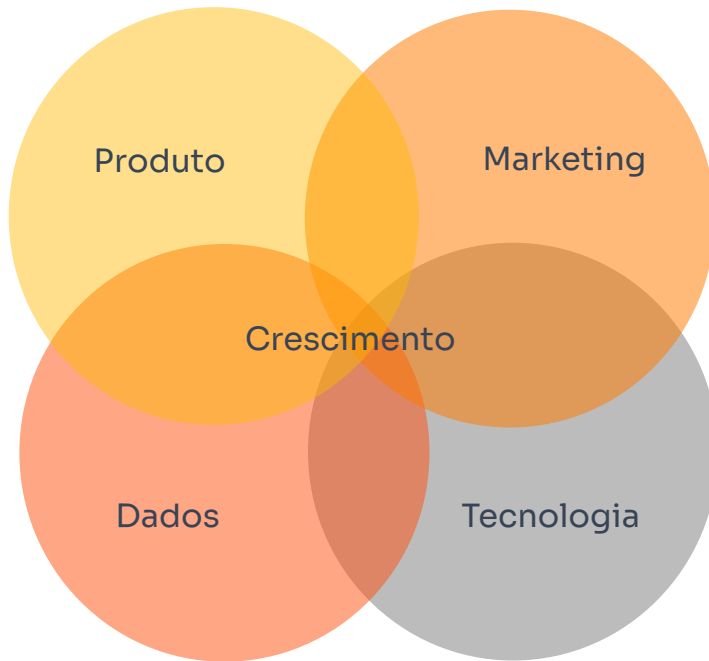


Estratégia de marketing de crescimento

Uma abordagem holística focada no desempenho

Growth Marketing

Crescimento como eixo para os negócios



- Orientado por dados
- Cultura de experimentação (testes A/B)

Crescimento da escala de equipe

Funil de dimensão de ponta a ponta



- Metodologia de marketing ágil
- Acumular aprendizados

Equipe de crescimento

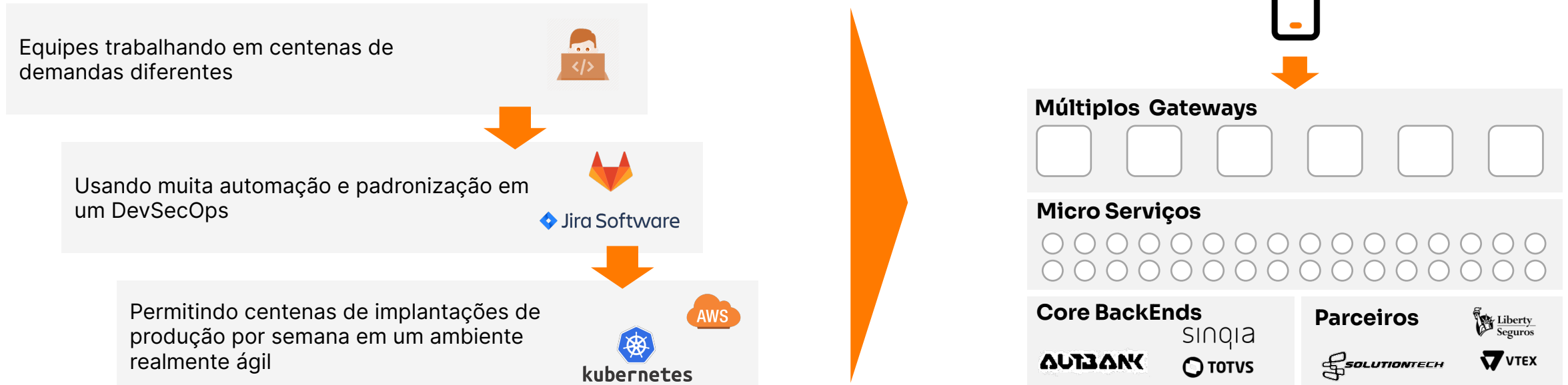
Equipe multidisciplinar orientada por produto



- Uso de dados para entender o comportamento do consumidor e produzir campanhas e experiências personalizadas

Prontidão tecnológica para escalar com arquitetura e infraestrutura modernas

- ✓ **Automação** do código às implantações de produção
- ✓ Diferentes equipes e ideias, usando o mesmo **padrão de estrutura de codificação** em todo o quadro
- ✓ Arquitetura de micro serviços aumentando a verdadeira **agilidade**
- ✓ Levando à **escalabilidade de recursos humanos** que atendem às necessidades de negócios da Inter
- ✓ **Escalável** e reduzir o ponto único da infraestrutura de falha alimentada pela tecnologia de computação em nuvem



Backbone totalmente digital

Integração completa de pagamentos e flexibilidade para otimizar nossas capacidades

Onboarding eficiente na Conta Digital



JARVIS & TARS

Robôs com tecnologia proprietária e Inteligência Artificial analisam solicitações com supervisão humana



Conta e Cartão

Cada cliente recebe um Cartão Múltiplo



Plataforma digital completa com Inteligência Artificial e Suporte Humano

Plataforma Bancária Completa

Inteligência Artificial e Suporte Humano

Segurança

Integrações flexíveis



SPB (sistema de pagamento brasileiro), plataforma bancária oficial, casas de compensação, mercados, qualquer API de End-to-End e de outros bancos

Sistemas modernos capazes de fornecer flexibilidade e escala



Gateway Híbrido de Autorização
FIS IST



Contas
Autbank

VisionPLUS®

Cartões de Crédito
First Data Vision Plus 10.2



Inter Shop Merchants
Tecnologia Proprietária



Novo gateway nacional de pagamentos instantâneos

Contatos

Diretora Financeira e de Relações com Investidores

Helena Lopes Caldeira | +55 (31) 2138-7989

Coordenador de Relações com Investidores

Felipe Lobo Rezende | +55 (31) 2138-7974

Disclaimer

Esta apresentação pode conter considerações futuras referentes ao Banco Inter, sinergias antecipadas, planos de crescimento, resultados projetados e estratégias futuras. Embora essas declarações prospectivas reflitam as crenças de boa fé da Diretoria, elas envolvem riscos e incertezas conhecidos e desconhecidos que podem fazer com que os resultados ou resultados reais da empresa sejam materialmente diferentes daqueles antecipados e discutidos aqui. Estas declarações não são garantias de desempenho futuro. Esses riscos e incertezas incluem, mas não se limitam a nossa capacidade de perceber a quantidade de sinergias projetadas e o cronograma projetado, além de fatores econômicos, competitivos, governamentais e tecnológicos que afetam o Banco, mercados, produtos e preços e outros fatores. Além disso, esta apresentação contém números gerenciais que podem ser diferentes dos apresentados em nossas demonstrações financeiras. A metodologia de cálculo para esses números gerenciais é apresentada no release de resultados trimestrais do Banco Inter.

Os números das nossas principais métricas (Unit Economics), que incluem os usuários ativos mensais (MAU), os logins únicos diários (DAU), a receita média por usuário (ARPU) e o índice de cross selling (CSI), são calculados usando dados internos do Banco Inter. Embora esses números sejam baseados no que acreditamos ser estimativas razoáveis, há desafios inerentes à medição do uso de nossos produtos. Além disso, continuamente, buscamos aprimorar as estimativas de nossa base de usuários, as quais podem mudar devido a melhorias ou mudanças de metodologia. Analisamos regularmente nossos processos para calcular essas métricas e, de tempos em tempos, podemos descobrir imprecisões e realizar ajustes para melhorar a precisão, incluindo ajustes que podem resultar no recálculo de nossas métricas históricas.

Para obter mais informações consulte nosso site: ri.bancointer.com.br